



ACTIONS DE BRANCHES - 2022

ACCORDS METS ET VINS BASE ET PERFECTIONNEMENT

Objectifs :

- Connaître le vin pour mieux le vendre
- Savoir marier les saveurs et les vins
- Assimiler la culture du vin pour mieux en parler

Programme détaillé :

Partie découverte et théorique

Connaitre le vin :

- Les principes d'élaboration du vin.
- Les zones de production (les grandes régions viticoles).
- Les caractéristiques : le cépage, le sol, le climat...
- Notion de législation.

Le goût :

- Comment goûter un vin.
- Apprécier le vin.
- Le vocabulaire gustatif.

L'accord mets et vins :

- La découverte des besoins du client.
- Le rôle de conseil.
- Le langage approprié.
- L'acte de vente : argumenter.
- Les principales règles à retenir.

Partie pratique

Le vin :

- Les différentes harmonies par rapport au client, au critère budget, aux propositions originales, aux accords régionaux.

Méthode pédagogique :

Études de cas, mises en pratiques, questions de connaissance

Validation :

Attestation de fin de formation

Calendrier :

✓ 14h

Lieu :

Présentiel